

证券代码：000739

证券简称：普洛药业

普洛药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系活动类别	■其他（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	山西证券（邓周宇、刘浩然、魏赟、张智勇）；国盛证券（胡偌碧、徐雨涵）；太平洋医药（周豫、乔露阳）；广发证券（罗佳荣、田鑫、方程嫣）；中信证券（陈竹、王凯旋、韩世通、王郑洋）；中信建投证券（贺菊颖、王云鹏、赖俊勇、袁清慧、刘若飞）；招商证券（侯彪、许菲菲）；浙商医药（郭双喜、盖文化）；东吴医药（俞昊岚）；华源证券（陶宸冉）；兴业证券（乔波耀）；天风证券（刘一伯）；西部证券（邓琳茜）；信达证券（贺鑫）；华西证券（孙曼）；华泰证券（李奕玮）；华福证券（王宣宇）；国信证券（彭思、高熹）；国泰海通（周航、吴晗）；申万医药（余玉君）；财通证券（邹一瑜）；中泰证券（祝嘉琦）；开源证券（阮帅）；平安证券（李峰）；中金公司（吴婉桦）；中海基金（陈玮）；浙商证券（赵媛）；易方达基金（田佳）；前海人寿（毛元江）；兴证全球基金（翟秀华）；大成基金（陈泉龙）；泰康资产（翟雪）；国泰基金（邱晓旭）；博时基金（廖常青、万丽）；上银基金（林竹）；渤海证券（尤越）；湘财基金（张泉）；安信基金（徐衍鹏）；西部利得基金（李潇）；中银国际（张岩松）；天惠投资（郭立江）；泰山财产（张东华）；太平洋自营（张学、莹辉）；深圳市尚诚资产（黄向前）；深圳市明达资产（黄俊杰）；尚石投资（张纪林）；上海彤心雕珑私募（李文明）；上海天貌投资（曹国军）；上海璞智投资（温灵军）；上海盟洋投资（祝天骄）；上海杭贵投资（饶欣莹）；上海国泰君安（杨坤）；上海东方证券（徐宏）；上海呈瑞投资（刘青林）；山证资管（胡德军、李培玉、）；山证投资（陈南荣）；瑞达基金（康洋）；青骊（赵栋）；乾锦豪(深圳)资产（曹棋）；九泰基金（林柏川）；鸿运私募（舒殷）；浙江朝景投资（张高愉）；粤佛私募基金（曹志平）；恒越基金（薛良辰）；荷荷（北京）私募（唐巍）；国投瑞银（黄子川）；北京涇谷私募（蒋海）；宝盈基金（李欣）；Open Door Investment Management

	Ltd.（褚江敏）；张胜勇
时间	2025 年 4 月 18 日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 何春先生 副总经理、董事会秘书 周玉旺先生 财务总监 张进辉先生 董事会办公室主任、证券事务代表 关键先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司 2025 年一季度经营情况介绍： 2025 年是一个充满挑战的年份，外部环境发生了很大变化。尽管当前的关税政策对公司的影响不大，但未来的变化仍难以预测。为此，公司密切关注，并积极制定应对预案和措施。 今年第一季度，公司实现了营业收入 27.3 亿元，净利润 2.48 亿元，其中扣非净利润为 2.05 亿元。虽然收入同比下降了 14.63%，但净利润同比上升了近两个百分点。具体来看，API 业务实现收入 18.83 亿元，毛利 2.55 亿元，毛利率为 13.52%；CDMO 业务实现收入 5.49 亿元，毛利 2.22 亿元，毛利率为 40.43%；药品业务实现收入 2.98 亿元，毛利 1.79 亿元，毛利率为 60.09%。 从同比数据来看，API 业务今年面临较大压力，收入同比下降 20%，毛利下滑 35%，整体毛利率下降了 3.1 个百分点。相比之下，CDMO 业务表现较为亮眼，销售额增长 10%，毛利额增长近 20%，毛利率同比上升 3.31 个百分点。至于药品业务，收入同比下降 12.8%，毛利下降 6.54%，但毛利率上升了 4 个百分点。 回顾 2024 年一季度，国内原料药和制剂市场需求非常旺盛，尤其是抗生素领域。然而，从 2024 年四季度到今年一季度，国内抗生素市场明显转淡，这一趋势在同行企业中也有所体现。因此，当前的业绩表现也在预期之中。

	在 CDMO 业务方面，公司目前国内与国际项目数的比例约为 60:40，其中，美国、日本和欧洲市场占比约 40%。整体项目数增长态势良好，环比增长约 15%，同比超过 20%。 总体来看，公司认为 2025 年与 2024 年的经营趋势会有一些差异。2024 年上半年经营状况相对较好，而 2025 年上半年可能会延续 2024 年四季度的状态，全年呈现前低后高的趋势。因此，公司对今年实现全年业绩目标依然充满信心。 【Q&A】 Q1:关于目前的回购计划以及后续回购和股份的用途，特别是是否会用于股权激励。 A:截至目前，公司共推出 3 次回购方案。2022 年推出第一次回购，共回购了 920 万股，使用资金 2 亿元，去年已全部注销。2024 年推出第二次回购，公司共回购了 1088 万股，使用资金 1.53 亿元，于 2024 年年度股东大会上审议通过将此次回购股份予以注销，并减少公司注册资本。2025 年公司推出了第三次股份回购方案。目前，公司正在办理相关手续。待相关手续办妥后，公司将实施回购。股权激励计划或员工持股计划的相关安排，需待 2025 年的回购方案实施完毕后再根据实际需要决定，目前尚无具体方案。 Q2:关于原料药方面，确实自四季度以来，尤其是集采的影响仍在持续。请问，分别来看，青霉素类和头孢类产品的原料增速在 2025 年是否符合预期？如果不考虑集采的其他需求，包括像氟苯尼考，其价格已在底部，您怎么看其未来的价格趋势？ A:头孢类产品从 2024 年四季度开始，随着市场需求逐渐疲软，整体价格进入下行通道。目前来看，环比下降幅度大约在 15%左右。造成这一现象的主要原因有两个：一是市场需求偏弱，二是集采续标带来的影响。此外，国内供需关系变化也是重要因素，这进一步加剧了市场竞争。青霉素类产品，市场相对比较理性，使得价格保持相对稳定。由于国内头孢的需求量疲软、产能存在一定过剩，公司正在积极开拓
--	---

	国际市场，预计海外市场将有显著增长空间。 在兽药方面，除了氟苯尼考之外，其他兽药价格已从底部开始回升。氟苯尼考的情况较为特殊，目前仍处于底部徘徊，预计到今年三季度，市场将逐渐回归理性，价格有望开始回升。 Q3:现在已经是 4 月中旬，公司如何看待整个 CDMO 板块的收入预期？其次，对于 CDMO 板块的毛利率，如果做一个今年或未来两到三年的展望，大概会是怎样的水平？ A:根据在手订单情况，公司预计今年 CDMO 整体业务的增长将在 20% 到 30%之间。与以往相比，公司在 2024 年显著增强了研发力量，特别是引进了几位曾在国际顶尖公司担任核心技术岗位的专家。这一举措不仅提升了公司的研发能力，也增强了客户的信任度。今年于美国召开的 DCAT 会议上，公司的表现充分展示了良好的发展态势。 关于毛利率的预测，公司认为在 40%-45%之间是正常范围。这主要取决于公司整体产品结构。如果公司能够顺利实现产品升级，毛利率稳步提升是有可能的。 Q4:公司原料药业务全年的预期如何？公司有哪些应对策略？ A:2025 年原料药业务将面临一定压力。这主要来自两个方面：首先是国内市场的偏弱，特别是抗生素领域，上半年都承受着较大的市场压力。其次是在当前市场竞争背景下，公司预计原料药销售量可能会略有下降，但公司会逐步收窄下降幅度，将全年毛利贡献的下降控制在 10%以内。 为了应对这一局面，公司正在积极采取措施，提升产能利用率。具体来说，公司正在拓展新的市场，包括东南亚和非洲地区，并充分利用公司在原料药领域的优势，进一步扩大市场份额。 公司判断，从今年下半年开始，市场可能会出现一些新的机会。经过过去两三年的低迷期，今年市场可能会更加理性。目前，市场竞争格局已基本形成。 Q5:关于制剂板块增长点是来自新产品，还是老产品的放量呢？ A:一方面，公司的老产品比如集采品种左乙拉西坦和琥珀酸美托
--	---

	洛尔市场已经开始放量。另一方面，近几年开发的新产品如富马酸亚铁咀嚼片、丁二磺酸腺苷蛋氨酸肠溶片以及治伤软膏等产品，今年也会带来一定的增长。 目前，公司面临的主要挑战是过去两年获批的项目还不多，因此要实现大幅增长，可能需要等到 2026 年以后。预计到 2026 年，公司每年会有 15 个以上的品种获批。在整体立项策略方面，除了常规的仿制药品种外，公司还组建了改良型创新团队，目前已立项三、四个项目，主要围绕具有特点的剂型进行开发，为未来业务发展注入新动力。 Q6:多肽业务的进展和产能建设的情况如何？ A:关于多肽类药物，公司目前整体进展顺利。上个月，公司完成了司美格鲁肽减重项目的三期临床入组，而降糖适应症入组进度也完成了 40%左右，预计将在今年 7 月份完成。 多肽原料药方面，根据最新的行业信息，公司研判后，将主要采用发酵法来做司美格鲁肽，这种方法在成本上具有显著优势，目前，公司相关工艺路线已经走通，正在完善中。对于小分子多肽产能，大部分将应用公司原有的合成设施，预计不需新增太多的投资，只需增加部分固相合成设备即可。因此，公司原计划投入的这方面产能可能将不需要大规模建设了。 Q7:关于强力霉素和泰乐菌素两个品种，公司目前的产能利用率如何？另外，强力霉素的起始物料是外购还是已经开始自主生产？最后，能否请您介绍一下公司与内蒙联邦的合作情况？ A:基于产品核心竞争力的考虑，公司相关兽药品种特别是大发酵产品，是选择和内蒙联邦合作生产经营；而公司在浙江或安徽地区生产基地，公司主要进行一些小发酵品种生产，这些品种的能源占比相对较低。 现阶段，公司主要致力于打通泰乐和泰万这两条生产线，这两条线的产能相对较大，能很快建立起优势。强力霉素短期内仍会采用采购土霉素原料的方式，因为土霉素在整个市场的供应是充足的，暂时没有必要进行投资。
--	---

	Q8: 公司新增客户在国内外的比例情况？能否请领导分别从国内外的角度分析一下？比如，国内大药企和 biotech 公司的比例，以及国外客户的情况。谢谢！ A: 考虑到当前国际贸易和地缘政治的不确定性，公司对国内市场的重视程度有所提升。从一季度新增的项目来看，国内项目约占 6 成，国外项目占 4 成。然而，从目前的收入角度来看，国外大公司的订单金额仍然占据主导地位。 国内的 CDMO 客户主要分成两类：一类是既有仿制药也有创新药的企业；一类是纯粹的创新药公司。公司目前的核心客户主要集中在第二类。从收入比例来看，目前国内的 biotech 公司在公司业务中的收入占比并不算高，大约在国内 CDMO 业务营收的 30% 左右；而已经实现商业化、即将获批上市的创新药企业，则占据了收入的 70% 以上。 国际市场方面，公司早期主要与国际大型制药公司保持合作。近几年，公司大力提升研发能力，分别设在美国波士顿、上海和横店设立了研发中心，通过不断加强研发能力和制造能力，现在已经具备了承接海外 Biotech 公司订单的能力。虽然目前有的订单销售额可能只有几万、几十万美元，但它们为公司 CDMO 业务打下了坚实的基础，对未来的业务发展具有重要意义。 Q9: 在 AI 方面的进展，特别是在数据积累较为丰富的领域，是否有在发酵方面进行 AI 探索的可能性？目前的情况如何？ A: 关于 AI 布局，公司在三、四年前就成立了专门的数字创新团队，致力于打造信息化、数字化、智能化的平台。目前，整个团队已有 20 多人。在发酵领域，公司一直在利用 AI 进行自发酵工艺优化，这项技术已经运用了两年多。通过 AI 优化，公司的发酵效价得到了显著提升；以其中一个产品为例，经过两年的工艺优化，发酵单位提升了近 70%，效果非常显著。 现阶段，公司在 AI 方面的布局也在持续推进。过去几个月，公司已经完成了平台的本地化部署工作，出于数据安全和信息保护的考虑，公司选择自建数据平台，而不是依赖大型公有平台。上周，公司正式
--	--

	启用了自己的后台数据平台，可以自主进行包括 Deepseek 等软件的应用开发。 目前，公司正在开发一些符合企业实际经营需求的 APP，这些应用将帮助公司更好地实现数字化转型。接下来，公司将重点放在如何训练和开发公司自己的平台和技术上。
附件清单（如有）	无（本次活动未涉及应披露重大信息）